

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - UFPB
Centro De Ciências Sociais Aplicadas – CCSA
Curso de Administração – CADM

PLANO DE NEGÓCIOS: ARMAZÉM DO GÁS

HERBETHON VICTOR GOMES DE ARAÚJO

TIPO DE EMPRESA: EMPRESA NASCENTE

João Pessoa
Setembro 2019

HERBETHON VICTOR GOMES DE ARAÚJO

PLANO DE NEGÓCIOS: ARMAZÉM DO GÁS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Serviço de Estágio Supervisionado em Administração do Curso de Graduação em Administração, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba, em cumprimento às exigências para obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

Professor Orientador: Dr. Rosivaldo de Lima Lucena

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

A663p Araujo, Herbethon Victor Gomes de.
 PLANO DE NEGÓCIOS: ARMAZÉM DO GÁS / Herbethon Victor
Gomes de Araujo. - João Pessoa, 2019.
 41 f. : il.

 Orientação: Rosivaldo Lucena.
 Monografia (Graduação) - UFPB/CCSA.

 1. Plano de Negócio. 2. GLP. 3. Botijão de Gás. 4.
Empreendedorismo. I. Lucena, Rosivaldo. II. Título.

UFPB/CCSA

Sumário

1 SUMÁRIO EXECUTIVO	9
1.1 DADOS DO EMPREENDOR.....	9
1.2 MISSÃO.....	10
1.3 VISÃO.....	10
1.4 VALORES	10
1.4.1 Ética	10
1.4.2 Agilidade	10
1.4.3 Empatia.....	10
1.5 SETOR DA EMPRESA.....	10
1.6 CAPITAL INICIAL	10
2 ANÁLISE DE MERCADO	11
2.1 ESTUDO DOS CLIENTES.....	13
2.1.1 Público-Alvo	13
2.1.2 Comportamento dos Clientes.....	13
2.1.3 Área de Abrangência	13
2.2 PRINCIPAIS CONCORRENTES	14
2.3 ANÁLISE SWOT.....	14
2.3.1 Forças.....	15
2.3.2 Fraquezas.....	15
2.3.3 Oportunidades.....	16
2.3.4 Ameaças	16
2.4 RESULTADOS DA PESQUISA DE MERCADO	17
3.1 Marca do Fornecedor	21
3.2 PREÇO	21
3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	22
3.3.1 Instagram e WhatsApp	22
3.3.2 Divulgação	22
3.3.3 Pequenos Estabelecimentos.....	22
3.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO	23
4 PLANO FINANCEIRO.....	23
4.1 INVESTIMENTOS FIXOS	23
4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS.....	23
4.2.1 Contas a receber.....	24
4.2.2 Fornecedores	24
4.2.3 Estoques – cálculo da necessidade média de estoques	25
4.2.4 Capital de Giro.....	25
4.2.5 Caixa Mínimo.....	25
4.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	26

4.4 INVESTIMENTO TOTAL	28
4.5 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO	28
4.6 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENS AIS	28
4.7 PROJEÇÃO DE RESULTADOS	29
4.8 PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	30
4.8.1 Projeção de Fluxo de Caixa – 2020.....	30
4.8.2 Projeção de Fluxo de Caixa – 2021 e 2022.....	32
4.8.3 Projeção de Fluxo de Caixa – 2023.....	35
4.9 INDICADORES DE VIABILIDADE	36
4.9.1 Ponto de Equilíbrio.....	36
4.9.2 Lucratividade	36
4.9.3 Rentabilidade	36
4.9.4 Prazo de Retorno do Investimento	37
5 PLANO OPERACIONAL	37
6 CONCLUSÃO.....	39
REFERÊNCIAS.....	40
APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA	41

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Market Share</i> - 2019	12
Figura 2 Botijão de Cozinha.....	21
Figura 3 Planta Baixa	27
Figura 4 <i>Layout</i> Escritório.....	37
Figura 5 <i>Layout</i> Estoque.....	38

Lista de Quadros

<i>Quadro 1</i> Vendas de GLP, pelas distribuidoras por região – 2008 - 2017.	12
<i>Quadro 2</i> Concorrentes.	14
<i>Quadro 3</i> Orçamento de Vendas 1º Trimestre	24
<i>Quadro 4</i> Orçamento de Vendas para 5 anos	24
<i>Quadro 5</i> Classificação de Armazenamento das Áreas de Armazenamento	25
<i>Quadro 6</i> Caixa Mínimo	25

Lista de Tabelas

Tabela 1 Capital Social.....	10
Tabela 2 Indicadores Financeiros	11
Tabela 3 Informações dos Fornecedores.	13
Tabela 4 Formação do Preço de GLP em R\$	22
Tabela 6 Investimento Inicial	23
Tabela 10 Investimento Total.....	28
Tabela 11 Estimativa de custos com depreciação.	28
Tabela 12 Estimativa de custos fixos operacionais.	29
Tabela 13 Projeção de resultados.	29
Tabela 14 Projeção de fluxo de caixa - 2020.	31
Tabela 15 Projeção de fluxo de caixa - 2021.....	33
Tabela 16 Projeção de fluxo de caixa - 2022.....	34
Tabela 17 Projeção de fluxo de caixa - 2023.....	35

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

A empresa Armazém do Gás começará a atuar em janeiro de 2020 com o foco no varejo do famoso e tradicional ‘gás de cozinha’, localizada em Várzea Nova (Santa Rita - PB). Esse depósito de gás conta com o fundador Herbethon Victor Gomes de Araújo, concluinte em Administração, possui experiência na área de comércio varejista de telecomunicação, roupa, objetos de utilização diária, e uma recém experiência no Sebrae-PB trabalhando com analistas, consultores e exercendo atividades de análise de dados *data analytics*. Com essa carga de conhecimento, o Armazém do Gás ganha um diferencial chegando ao mercado não só para concorrer com os demais, mas para antecipar a compra do seu cliente e assim conquistar seu público local.

A empresa terá o porte de microempresa formalmente cadastrada, e inicialmente contará com dois funcionários para entrega além de um atendente que dará apoio administrativo interno junto com o fundador para resolver todas as questões de ordem administrativa da organização.

Visando a criar esse Plano de Negócios, foi utilizado como exemplo o modelo disponibilizado pelo Sebrae, e exemplos do plano de negócio do Banco BNDES. O estudo do mercado aconteceu com entrevistas semiestruturada, realizado com um empresário do ramo e responsável pelo sindicato dos revendedores da Paraíba, e um entregador de gás, futuro colaborador do Armazém do Gás. Ambos os entrevistados já têm experiência no ramo há mais de 5 anos.

1.1 DADOS DO EMPREENDEDOR

O Armazém do Gás possui um único fundador o concluinte do curso de Administração na Universidade Federal da Paraíba, Herbethon Victor Gomes de Araújo, 24 anos, residente durante toda sua vida na avenida Frei Agostinho, nº 322, no bairro de Mandacaru, João Pessoa – PB, além de um frequentador há 4 anos do bairro de Várzea Nova, Santa Rita – PB, onde encontrou a oportunidade de abrir a empresa depois de conversas informais com os moradores do bairro. Herbethon tem uma forte admiração pela Administração e gosta bastante do ramo de comércio varejista, diante disso sabe da importância do bom atendimento para conquistar os clientes.

O Armazém do Gás é inicialmente um depósito de gás e no primeiro ano de atividades vai integrar a venda de água mineral. Para que a empresa tenha sucesso na atuação com o cliente, no primeiro ano o fundador buscará parceria com o Sebrae-PB com capacitações de como atender o cliente, boas práticas de atendimento e negociação no início para o fundador e logo após se estendendo para todos os membros da empresa.

Uma das primeiras medidas do empreendedor é contar com a equipe de entrega, ambos os colaboradores já trabalham ou já trabalharam com entrega de gás e são residentes do bairro de atuação e essa medida é importante pois o local está em expansão com o programa MINHA CASA MINHA VIDA do Governo Federal e algumas das ruas ainda não possuem nome e esses funcionários conhece bastante pessoas da região e os pontos de referência.

1.2 MISSÃO

O Armazém do Gás tem como missão comercializar o tradicional gás de cozinha P13 no bairro de Várzea Nova, Santa Rita-PB e nos bairros circunvizinhos, tendo empatia pelo cliente, além de respeito e ética.

1.3 VISÃO

Ser em 2022 um depósito de referência na agilidade de entrega e atendimento ao cliente no município de Santa Rita.

1.4 VALORES

1.4.1 Ética

Prezar pela postura profissional em todos os processos do cotidiano, garantindo ao cliente respeito e honestidade.

1.4.2 Agilidade

Buscar sempre entregar o produto no menor tempo possível sem pôr em risco nenhum cidadão durante o trajeto.

1.4.3 Empatia

Ser capaz de se pôr no lugar do cliente dando atenção e apoio no que ele precisa.

1.5 SETOR DA EMPRESA

O Armazém do Gás será uma Empresa de Pequeno Porte no setor de comércio de GLP (Gás Liquefeito de Petróleo). Para o SEBRAE (2019), a Empresa de Pequeno Porte pode ter sociedade empresarial ou empresário individual que é esse caso, além da receita bruta anual de até R\$ 4,8 milhões.

1.6 CAPITAL INICIAL

Para iniciar as atividades o capital inicial da empresa vai ser um valor inicial total de R\$ 30.000,00 sendo capital próprio e capital de terceiros por meio do Empreender PB o programa do Governo Estadual, ou de algum outro banco pois esse plano de negócio será formatado para apresentação de acordo com o que pede em cada instituição bancária. Os valores do capital inicial estão apresentados na tabela 1:

Tabela 1 - Capital Social.

Tipo de Capital	Valor (R\$)	% de Participação
Próprio	R\$ 10.000,00	33%
Terceiros	R\$ 20.000,00	67%
TOTAL	R\$ 30.000,00	100%

Fonte: Elaboração do autor, (2019)

1.7 MIX DE PRODUTOS

Como dito anteriormente inicialmente a empresa iniciará suas atividades apenas com a revenda do gás de cozinha, mas no decorrer do primeiro ano a empresa vai revender água mineral e buscará fechar parceria com algum fornecedor da mangueira que liga o botijão de gás ao fogão.

Decisões táticas são necessárias em qualquer tipo de negócio, e para corroborar Parente e Barki (2014), dizem que o *mix* de produtos envolve atitudes de inserir novos produtos ou a verificação de exclusão de produtos. Para Mattar (2011), definir linha de produtos a ser vendido tem que levar em consideração o produto, o local e a marca.

1.8 INDICADORES FINANCEIROS DO NEGÓCIO

Acompanhar a saúde da empresa é uma atividade que deve acontecer antes de seu nascimento e durante o decorrer da vida do empreendimento, para que a tomada de decisão do administrador seja eficaz. Na tabela 2 podemos visualizar resultados de alguns indicadores que são explicados no Plano Financeiro.

Tabela 2 - Indicadores Financeiros

Ponto de Equilíbrio	R\$ 241.422,77
Lucratividade	11,58%
Rentabilidade	150,51%
Prazo de Retorno	6,64 Meses

Fonte: Elaboração do autor, (2019)

2 ANÁLISE DE MERCADO

De acordo com o SINDIGÁS (2019), a história do GLP no Brasil começou na década de 1930 quando viagens de passageiros entre Europa e a América do Sul foram canceladas, e uma grande quantidade de combustível ficou sem uso nos estados do Rio de Janeiro e Pernambuco. “Foi então que Ernesto Igel, um austríaco naturalizado brasileiro, comprou todos os cilindros e começou a comercializá-los como gás para cozinha através da chamada Empresa Brasileira de Gás a Domicílio”.

Mesmo com a comercialização de Igel o número de consumidores era bastante baixo, quase que insignificante. A população daquela época utilizava fogões a lenhas, álcool, ou até mesmo por meio de querosene.

O SINDIGÁS (2019) afirma que o consumo só começou realmente a se expandir depois do Fim da Segunda Guerra Mundial, quando aconteceu vários investimentos, abertura de novas distribuidoras além do armazenamento e engarrafamento no próprio Brasil.

A Petrobras começou a produzir o GLP em 1955, mas foi a Mangels que deixou no País o botijão padrão de 13 kg para uso doméstico.

O SINDIGÁS (2019) dá uma dimensão do tamanho do mercado no Brasil afirmando que hoje existem quase 100 milhões de botijões em circulação por todo o país e que são entregues aos consumidores aproximadamente um milhão e quinhentos mil botijões. A rota dos caminhões que levam essa carga pelo Brasil afora equivalem a três voltas no planeta diariamente.

A ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), realiza um anuário estatístico que serve como fonte de corroboração na análise de mercado. A seguir será apresentado o quadro de vendas da Região Nordeste no período de 2008 a 2017.

Quadro 1 - Vendas de GLP, pelas distribuidoras por região de 2008 a 2017.

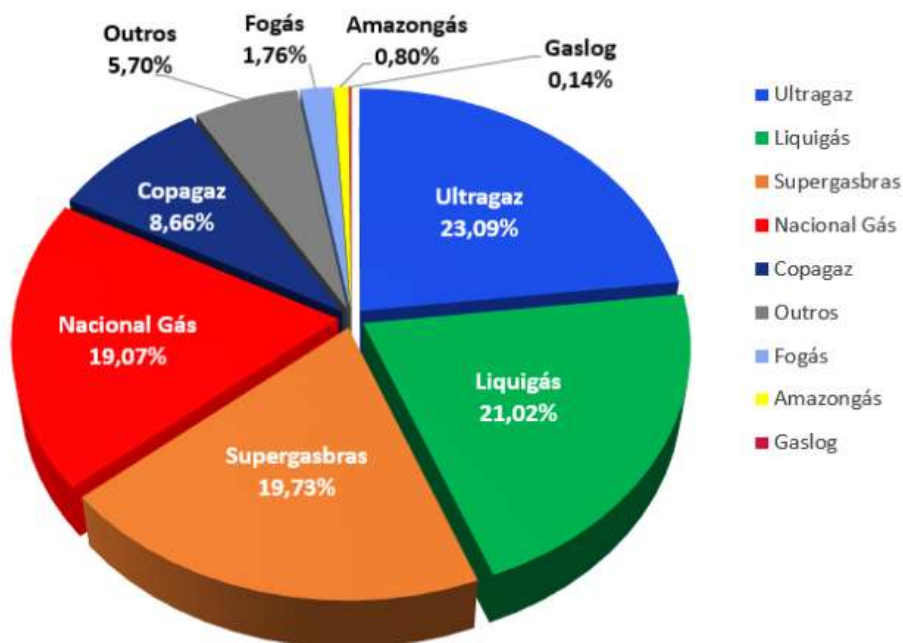
GRANDES REGIÕES E UNIDADES DA FEDERAÇÃO	VENDAS DE GLP PELAS DISTRIBUIDORAS (MIL M ³)										17/16 %
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Região Nordeste	2.641,45	2.668,10	2.771,18	2.884,20	2.951,12	3.038,17	3.188,56	3.135,39	3.178,79	3.215,93	1,17
Maranhão	196,35	207,70	217,07	232,83	246,80	273,27	281,07	278,01	276,35	282,29	2,15
Piauí	123,73	127,68	134,09	140,92	145,24	152,04	163,43	165,03	165,48	167,63	1,30
Ceará	386,97	395,29	410,41	437,86	449,77	463,58	485,50	489,97	543,80	532,27	-2,12
Rio Grande do Norte	189,08	191,21	191,61	195,11	196,85	198,28	202,90	202,35	202,78	205,11	1,15
Paraíba	194,89	200,16	207,41	219,43	223,24	229,57	241,97	242,77	242,87	249,09	2,56
Pernambuco	484,76	491,90	511,55	526,61	548,85	561,75	584,97	568,01	562,92	574,06	1,98
Alagoas	147,91	144,14	154,55	163,04	165,99	166,83	173,53	170,46	170,68	174,20	2,06
Sergipe	105,06	118,45	121,24	119,99	122,18	125,54	140,22	129,12	129,55	129,41	-0,11
Bahia	812,69	791,57	823,26	848,41	852,20	867,33	914,97	889,66	884,36	901,87	1,98

Fonte: ANP (2018)

Diante do exposto no Quadro 1 podemos observar que a Paraíba é o estado com maior crescimento na região Nordeste do ano de 2016 para 2017. Vale a pena salientar que em todos os anos (2008 – 2017) a Paraíba vem aumentando suas vendas pelas distribuidoras.

Mesmo o botijão de gás sendo um item de primeira necessidade, Biagio e Batocchio (2005, p. 121) afirmam que “nenhuma empresa poderá atender a todos os tipos de clientes”. Em seguida estes autores destacam a importância do Plano de Negócios para deixar explícito o seguimento do mercado-alvo e a descrição geral do negócio. A seguir uma maior explanação da análise de mercado.

Figura 1 - Market Share - 2019



Fonte: Sindigas (2019).

Podemos observar que quatro distribuidoras dominam o *share* nacional, sendo elas as mais conhecidas do mercado e a Ultragaz com maior percentual de participação, mas que a Liquigás, Supergás e Nacional estão logo atrás com diferenças de até 2,5 pontos percentuais de um para o outro.

Também foram observadas algumas informações dos fornecedores para viabilização do negócio.

Tabela 3 Informações dos Fornecedores.

	Liquigás Distribuidora S.A	Companhia Ultragaz S.A	Supergasbrás Energia Ltda.	Nacional Gás Butano Distribuidora Ltda.
Informações				
Porte da Empresa	Grande	Grande	Grande	Grande
Produto	Gás GLP P-13	Gás GLP P-13	Gás GLP P-13	Gás GLP P-13
Preço	R\$ 45,00	R\$ 48,00	R\$ 45,00	R\$ 46,00
Prazo de Entrega	Imediato	Após confirmação de pagamento	Após confirmação de pagamento	Imediato
Pagamento	À vista (inicialmente)	À vista	À vista	À vista e c/ prazo

Fonte: Elaboração do autor (2019).

2.1 ESTUDO DOS CLIENTES

2.1.1 Público-Alvo

O Armazém do Gás tem como público-alvo pessoas que utilizam P-13 (botijão de cozinha) e morem em casas ou apartamentos e também para estabelecimentos que necessitam deste produto. Visando a esse público, a empresa buscará ganhar espaço em conjuntos habitacionais da região e localizar pequenos empreendimentos como restaurantes de bairro, pousadas, lanchonetes e todos aqueles possíveis compradores.

2.1.2 Comportamento dos Clientes

O comportamento de compra dos clientes do gás de cozinha é quase que imediatista, pois na maioria das vezes as pessoas só buscam comprar esse produto quando o que ele estava utilizando acaba. A empresa terá nos seus valores EMPATIA com o cliente para que junto com a agilidade possa atender o seu pedido da melhor forma possível.

2.1.3 Área de Abrangência

Inicialmente a empresa Armazém do Gás irá atuar no bairro Várzea Nova, Santa Rita e nos bairros circunvizinhos. A área que terá maior presença da empresa será Várzea Nova próximo ao Sétimo Batalhão Polícia Militar, por não possuir um estabelecimento do mesmo ramo estruturado, o que acontece é ter concorrentes informais que não são localizados pela *internet* ou com placas/faixadas em seus ‘estabelecimentos’.

2.2 PRINCIPAIS CONCORRENTES

A concorrência de gás de cozinha por vezes é bastante desleal por conta da informalidade e falta de fiscalização por parte das autoridades. Para entrar nesse ramo primeiramente é preciso encontrar um local que não esteja saturado, e foi por isso que foi escolhido o bairro de Várzea Nova, que mesmo com estabelecimentos informais atuando na área são poucos concorrentes estruturados se comparados com outras regiões de Santa Rita ou João Pessoa.

Quadro 2 Concorrentes.

EMPRESA	LOCALIZAÇÃO	TIPOS DE PAGAMENTO	SERVIÇOS ADICIONAIS
Edvaldo Gás	Várzea Nova - Santa Rita	À vista e cartão	Apenas venda.
Rogério Gás	Várzea Nova - Santa Rita	À vista e cartão	Apenas venda.
Carlos Alberto da Silva Gás	Várzea Nova - Santa Rita	À vista e cartão	Apenas venda.
Tambai Gás	Brasília - Bayeux	À vista e cartão	Apenas venda.

Fonte: Elaboração do autor, (2019)

2.3 ANÁLISE SWOT

Com o intuito de visualizarmos o mercado e as competências da empresa em função deste, de forma mais estratégica, apresentaremos a seguir uma análise das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças que a empresa irá enfrentar em seus primeiros meses de existência:

Quadro 3 Análise Swot

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> * Sem Valor ou Taxa de franquia. * Investimento Inicial Baixo * Abastecimento Imediato * Uso da marca da distribuidora * Entrega rápida * Preço competitivo * Qualidade na estrutura para vender e receber produtos. 	<ul style="list-style-type: none"> * Empresa vinculada a distribuidora, e por isso a venda se torna exclusiva da marca. * Fornecedor não oferece inicialmente prazo de pagamento. * Baixa qualificação do setor operacional (Entrega).
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> * Quebra do monopólio da Petrobras. * Crescimento do consumo da classe social de baixa renda. * Uso da tecnologia para simplificar o processo de compra. 	<ul style="list-style-type: none"> * Aumento no número de concorrentes representantes de grandes distribuidoras consolidadas no mercado. * Consumo da população de alta renda do P-13 para cilindros de gás que são abastecidos diretamente pelas distribuidoras. * Presença de vendedores ilegais com preços muito barato, impedindo uma maior quantidade de vendas do negócio.

Fonte: Elaboração do autor, (2019)

Para melhor compreensão da matriz SWOT, a seguir teremos explicações de alguns pontos de forma detalhada:

2.3.1 Forças

- **Investimento inicial baixo e sem taxa ou valor de franquia**

Para a abertura da empresa não se faz necessário grande investimento de estrutura ou grande quantidade de equipamentos, além das distribuidoras não cobrarem nenhum valor para revender suas marcas.

- **Abastecimento Imediato**

Esse é um fator muito importante pois a empresa não precisa ter grande estoque já que no mesmo dia que é feito o pedido a entrega é realizada.

2.3.2 Fraquezas

- **Empresa vinculada a distribuidora**

As distribuidoras dão um bônus por não cobrarem uma taxa de franquia, mas em contrapartida exigem a exclusividade de venda, impedindo a comercialização de outras marcas.

- **Prazo de Pagamento**

A distribuidora inicialmente não oferece um prazo de pagamento, um fator que pode ser bastante importante para um negócio que está em vida inicial.

2.3.3 Oportunidades

- **Quebra do monopólio da Petrobras**

Por ser detentora da maior parte do gás no Brasil o preço do GLP no país é muito alto, e com a quebra do monopólio da Petrobras iria abrir o mercado e consequentemente abertura de novas distribuidoras e queda no valor do produto para os revendedores e consumidores finais.

- **Crescimento do consumo da classe social de baixa renda**

Quanto menor o valor do gás de cozinha mais pessoas de baixa renda poderão utilizar esse produto, o que é bom tanto para a economia quanto para a sustentabilidade pois o GLP é menos poluente que a querosene, carvão ou lenha.

- **Uso da tecnologia para simplificar o processo de compra**

Vivemos em um mundo de constante evolução e percebemos que cada dia que se passa as pessoas substituíram chamadas de voz pela utilização de redes sociais para pedir comida, interagir, comprar roupas, eletros, e etc., aplicativos que venham a facilitar o processo de compra entre o revendedor e o consumidor final só beneficia o mercado.

2.3.4 Ameaças

- **Aumento no número de concorrentes representantes de grandes distribuidoras consolidadas no mercado**

Todo o concorrente estruturado vinculado a grandes distribuidoras se tornam ameaças por ser mais um estabelecimento de porte igual ou superior.

- **Consumo da população de alta renda do P-13 para cilindros de gás que são abastecidos diretamente pelas distribuidoras**

Todos os prédios que possuem gás encanado ou utilizam cilindros de gás são uma ameaça para a empresa, uma vez que esta não pode atender pessoas que residem nesses edifícios. Os cilindros de gás só podem ser vendidos pelas distribuidoras, logo, todas as pessoas que residem em prédios com gás encanado deixam de ser um potencial cliente da empresa.

- **Presença de vendedores ilegais**

A venda ilegal que acontece tanto por depósitos informais quanto por donos de mercadinhos e mercearias vendendo a um preço abaixo do mercado, termina prejudicando as vendas de revendedores formais.

2.4 RESULTADOS DA PESQUISA DE MERCADO

A pesquisa de cunho qualitativo e com o método exploratório foi feito com entrevistas semiestruturadas, com pessoas que trabalham no ramo e tem muita experiência na prática de como funciona o mercado. Um dos entrevistados é Emanuel Alexandre dos Anjos, trinta e dois anos, entregador de gás há mais de 5 anos em depósitos no município de Santa Rita. O depósito em que Alexandre trabalha atualmente vende gás e água mineral e conta com 5 entregadores de moto, além de uma equipe administrativa de 3 pessoas que também fazem atendimento.

O segundo entrevistado foi o senhor Marcos Bezerra de cinquenta e quatro anos, proprietário de um depósito de gás na rua Governador Luís de Brito de Almeida, Jardim Veneza em João Pessoa Paraíba, ele também é o responsável pela SINREGÁS – Sindicato dos Revendedores de Gás do Estado da Paraíba. Foi feito o primeiro contato via *e-mail* logo após trocamos mensagens pelo aplicativo *WhatsApp* e no dia 1º 08/2019 às 13h40 min conversamos pessoalmente em seu estabelecimento. O depósito de Marcos vende gás e água mineral, e tem 4 entregadores e duas pessoas na área administrativa e atendimento.

Ao serem questionados sobre **quanto tempo estão no mercado de revenda de gás**, ambos os entrevistados responderam que há mais de 5 anos. Alexandre por sua vez contou que já trabalhou com entrega de gás em vários depósitos, formais e informais, estruturados e sem estrutura, grandes e pequenos. Já Marcos está no mercado há 8 anos como dono do seu próprio estabelecimento, e destacou um fato que ele acredita ser importante:

“...comecei pequeno, informal e sem entender de quase nada do mercado. Foi assim por quase dois anos, até decidir me vincular a uma distribuidora e aumentar meu negócio que já dava certo desde o início, então me formalizei contratei novos funcionários e estamos aqui até hoje”. (Marcos)

Quando questionados sobre **com qual marca de gás o depósito trabalha**, as respostas foram diferentes, um informando que é Supergasbrás e o outro Liquigás. Marcos dono do depósito de gás a 8 anos diz que já trabalhou com outras marcas, mas que a Liquigás traz algumas vantagens para o seu negócio e cita algumas delas:

“...A Liquigás está a menos de 5km do meu depósito, a entrega é imediata, a saída do produto é muito boa como a Nacional Gás. Existe um consultor da distribuidora que acompanha nosso trabalho e mapear nossos resultados, além de dar suporte a empresa sempre que precisamos”. (Marcos)

Alexandre, sendo entregador, deixou sua contribuição explanando na resposta:

“.... No depósito em que trabalho a empresa é Supergasbrás atualmente. Todo entregador que trabalha com a Super sabe que muitos clientes não gostam do “botijão dourado”, mas a média de venda mensal permanece a mesma que eu vendia em outros depósitos. (...) E só não aumenta porque não aceitamos cartão ”. (Alexandre)

Ao serem indagados acerca de **qual o prazo médio de abastecimento do estoque de gás** os períodos informados são similares Alexandre explica que toda semana o

depósito solicita a distribuidora para repor o estoque, já Marcos diz que solicita em um prazo de quatro ou cinco dias para ele reabastecer.

Ao serem questionados acerca de **produtos e serviços oferecidos pelos depósitos**, de forma unânime eles responderam que é ÁGUA E GÁS, nenhum dos estabelecimentos oferecem serviços de troca da mangueira ou do registro regulador de gás. Alexandre explicou o porquê não oferecem serviços no depósito onde trabalha:

“...logo quando entrei na empresa perguntei se a gente iria vender mangueiras e registros. Ele informou que não porque a margem de lucro é muito pequena e que em possíveis problemas com o produto os entregadores perdem muito tempo tendo que voltar na casa do cliente para só para trocar”. (Alexandre)

Para Marcos é uma questão de querer:

“...decidi não oferecer serviços por não achar atrativo essa atividade. Quando o entregador vai deixar o gás já troca o botijão, vender outros produtos pode ser complicado”. (Marcos)

Seguindo o roteiro foi perguntado **como eles analisavam o mercado atual de revenda de gás**. São visões de pessoas com pensamentos diferentes, lembrando que é um empresário e o outro um funcionário de um depósito. A seguir as respostas dos entrevistados:

“...desde que eu trabalho com gás eu vejo a mesma coisa, são meses que vendem muito e meses que são fracos. Dias que vende mais do que se espera e dia que vende cinco botijões. Sempre dá para ficar na meta de cada entregador vender pelo menos 170 botijões mês, mas tem meses que se vende mais que 250 por entregador. ()”. (Alexandre)

“...é um mercado muito bom. Eu vivo disso, e tudo o que tenho veio daqui. As pessoas que entram nesse mercado têm que saber que não é fácil porque acorda cedo e trabalha até a noite, o telefone costuma tocar na hora de ir embora e você não pode deixar de atender o cliente, sem falar na quantidade de depósitos clandestinos que tem em todo canto, e não adianta denunciar porque é muita irregularidade para pouca fiscalização. Não se pode rebaixar aos preços que as pessoas informais praticam. Quando eu era informal não vendia metade do que vendo hoje, que agora que cresci tenho mais funcionários e consigo ter um retorno satisfatório”. (Marcos)

Na sequência, foi perguntado sobre **o horário de funcionamento do depósito e qual a hora que mais vendia**. Essas perguntas atraem respostas por visões diferentes de empregado e empregador o que as somas delas acrescentam bastante em um plano de negócio.

“Tenho que chegar ao trabalho às 07 horas da manhã e era para ficar até 17 horas e 30 minutos, mas é esse horário que geralmente as pessoas estão chegando em casa do trabalho e costumam ligar para pedir o gás. Dificilmente eu saio às 17 horas e 30 minutos, sempre fico até umas 18 horas e 15 minutos. (Alexandre)

(...) em relação a hora que mais vende é geralmente em horários que as pessoas tão fazendo o café da manhã, o almoço e o jantar. É normal vender cinco a sete botijões no período da manhã até umas 09:00 horas, e sempre que os clientes ligam direto para o entregador pedem urgência porque estava preparando alguma comida para ir ao trabalho ou deixar a criança no colégio. São coisas desse tipo”. (Alexandre)

“O funcionamento é das 07:00 às 18:00, depois das 18:00 as atendentes já vão embora. O melhor horário de venda é de 07:00 até 09:30 e no finalzinho do dia também depois das 17:00 horas. Independente da hora que vende mais ou menos o entregador tem que está na rua preparado para vender. (...)” (Marcos)

Querendo entender quais os problemas que são enfrentados diariamente foram perguntados **qual o maior problema que eles enxergam no mercado de revenda de gás**.

“Meu maior problema como entregador é que as vezes meus clientes ligam para o depósito e pedem o gás e enfatizam que querem que eu vá entregar o gás, mas a empresa sempre manda quem está mais perto. Isso é ruim para minha meta e ruim para meu relacionamento com o cliente que pode até pensar que eu não tenho consideração ou coisa do tipo. Outra coisa é a comissão que é bastante ruim, enquanto a cobrança por parte do dono é diária e chata. Por último vejo um problema na empresa que eu trabalho na questão das rotas, pois todos os dias criamos nossas próprias rotas e tem hora que tem três entregadores no mesmo lugar. Deveríamos fazer a mesma coisa que a Tambaí, uma rota semanal para cada entregador. (...) fica mais justo”. (Alexandre)

“Sei que empresário não pode ficar só pensando na concorrência, mas se esses caras ilegais sumissem as pessoas formais venderiam muito mais. A concorrência desleal com os preços são os maiores problemas porque termina desvalorizando o nosso trabalho. Fica difícil ” (Marcos)

Posteriormente, foi questionado aos entrevistados se, **existe padrões de roupa e no atendimento por telefone e presencialmente**. Vamos conferir com as respostas que existem padrões, mas que ainda falta melhoria em alguns pontos que como concluinte de administração acredito muito importante e irei deixar minha opinião no final das perguntas e respostas.

“Temos roupas padronizadas que é dada pela empresa e é de uso obrigatório todos os dias, inclusive no domingo. Quando chego na casa do cliente não tenho que falar nada específico, apenas digo que sou do depósito e vim entregar o gás...” (Alexandre).

“Roupas padronizadas para entregadores e farda para todas as pessoas do administrativo. O administrativo não é obrigatório usar a farda todos os dias, mas os meninos da entrega sim, são obrigados para ser uma propaganda ativa nas ruas. Peço para que todos eles sejam educados ao chegar na casa do cliente e

que tratem da melhor forma possível, mas não existe uma fala PADRÃO ” (Marcos)

Minha última pergunta para os entrevistados foi sobre **qual conselho eles dariam para quem está começando no mercado de revendedor de gás hoje**. A seguir as respostas de cada um:

“É importante valorizar o entregador, e digo isso porque a maior parte das vendas acontece por causa deles. A maioria dos depósitos que trabalhei tinha um problema em comum que era a pressão por parte do dono e nenhuma valorização ao funcionário, comissão baixa e tudo mais. Então o conselho que eu dou é ser parceiro dos entregadores porque eles contribuem bastante com a empresa ”. (Alexandre)

(...) O maior conselho que eu lhe dou é não se diminuir aos concorrentes ilegais. Não baixe o preço para concorrer com eles porque você não vai ter lucro e não vai conseguir manter sua empresa. Outra dica é estar dentro do negócio, é preciso sempre está atento a tudo o que acontece para resolver o mais rápido possível, não tem tempo para ficar com moto quebrada ou sem telefone. Cliente de gás é aquele que vai ligar e querer na hora, então esteja pronto para entregar ” (...) (Marcos)

A partir das respostas dos entrevistados pode-se ter uma análise de pontos de vista diferentes, mas que são enriquecedores para quem está começando. A partir das respostas podemos tirar várias dicas como, por exemplo, a média de venda por entregador, quais vantagens das marcas na opinião deles e que é preciso um padrão de atendimento para conquistar o cliente e que a marca seja bem vista no mercado. Visando dar continuidade vamos a próxima etapa do plano de negócio.

3 PLANO DE MARKETING

3.1 Marca do Fornecedor

Antes de escolher o fornecedor, primeiramente ele tinha que atender o requisito de vender o botijão de cozinha ou como é tecnicamente conhecido P-13. De acordo com a pesquisa realizada e pontos analisados, foi escolhido a Liquigás para ser a empresa vinculada ao Armazém do Gás, esse fornecedor oferece os botijões em consignação tornando um ponto forte na escolha por ter um investimento inicial menor.

Figura 2 - Botijão de Cozinha



Fonte: Liquigás (2019)

A LIQUIGÁS (2019) deixa claro que esse tipo de produto é para utilização residencial, e que a nomenclatura ‘gás de cozinha’ aconteceu por conta da legislação que diz que é de uso específico em residências.

O Armazém do Gás será vinculado a Liquigás com venda exclusiva da marca e em contrapartida se utilizará de recursos oferecidos pela empresa como o acompanhamento de um consultor da distribuidora e a utilização do nome da marca em propagandas.

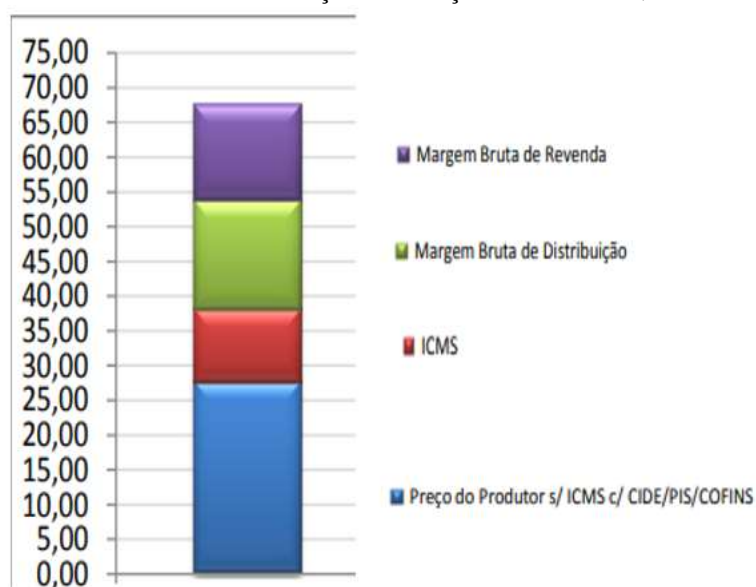
3.2 PREÇO

Depois de escolher a Liquigás e saber qual o preço de custo do produto (R\$ 45,00), vou acompanhar a média de preço de venda no Estado da Paraíba.

Os preços praticados por pelos revendedores de gás são monitorados pela ANP, de forma detalhada por estado e diante disso vamos mostrar a formação do preço de gás de acordo com a mesma:

De acordo com o relatório da ANP (2019), não houve alterações no preço do botijão de gás entre os meses de janeiro a junho de 2019, como podemos observar no quadro X a formação do preço.

Tabela 4 - Formação dos Preços de GLP em R\$



Fonte: ANP (2019)

3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Seguindo o Plano de Negócio o próximo passo será definir as principais estratégias promocionais que serão adotadas pelo Armazém do Gás.

3.3.1 Instagram e WhatsApp

Ferramentas de divulgação e comunicação com os clientes do Armazém do Gás, com o objetivo de criar maior vínculo com o cliente e facilitar a comunicação vamos criar um perfil no Instagram como forma de divulgar o preço do produto e os serviços que serão oferecidos no curso das atividades da empresa.

O *WhatsApp* será criado e de uso exclusivo para comunicação com os clientes, para que eles possam inclusive fazer seus pedidos pelo aplicativo, mas também possam dar sugestão ou fazer sua reclamação funcionando como um SAC (Sistema de Atendimento ao Cliente).

3.3.2 Divulgação

A fim de levar aos clientes que chegamos ao mercado será distribuído imã de geladeira e *folders* informando nossa localidade, preço, nosso contato e quem somos. Em todos os *folders* serão divulgados os valores atrelados à marca da empresa, deixando claro quem somos para o cliente.

3.3.3 Pequenos Estabelecimentos

Todos os pequenos estabelecimentos que utilizem gás de cozinha P-13, seja ele uma lanchonete, restaurante, pousadas, hotéis, ou pequenas padarias, são um potencial cliente de interesse grande para o Armazém do Gás. Diferente de pessoas que usam o gás de cozinha em casa e tem um período de uso de 30 a 40 dias, pequenas empresas como de exemplo um restaurante tem uma troca mais rápida e consequentemente compra mais que um usuário doméstico.

3.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

A comercialização será feita na portaria, ou seja, no próprio local do estabelecimento e com os dois entregadores que vão passar boa parte do dia fazendo rota no bairro de Várzea Nova e nos bairros circunvizinhos. Inicialmente não terá uma rota para definida para cada entregador, mas na medida em que o banco de dados for criado com um ano já será possível criar possíveis rotas de atuação de acordo com o comportamento dos clientes. Para melhor visualização na medida em que o entregador faz a entrega ele deve registrar em uma planilha que será entregue pela empresa com o nome do cliente o endereço, ponto de referência e data para que isso depois seja repassado para o *Excel* e assim criar um banco de dados com essas informações.

Um banco de dados bem estruturado deve ser continuamente atualizado para que sempre possa ser utilizado da melhor forma possível. O futuro empresário Herbethon Victor por ter conhecimento em trabalho com banco de dados se utilizará das informações para criar rotas de venda, criar estratégias promocionais e fazer propagandas do Armazém do Gás para essas pessoas.

4 PLANO FINANCEIRO

4.1 INVESTIMENTOS FIXOS

Para começar o empreendimento, o Armazém do Gás precisa de um investimento inicial de R\$ 11.450,00 com a compra de moto, reboque e os extintores de incêndio que é item obrigatório dentro do depósito. Esse dinheiro será retirado do empréstimo feito com o Empreender PB ou banco.

Tabela 5 - Investimento Inicial

INVESTIMENTO INICIAL

Ordem	Descrição do Item	Valor (R\$)	Qnt	Valor Total	% sobre o Total
1	Motocicleta (MOTO)	R\$ 4.000,00	2	R\$ 8.000,00	70%
2	Carretinha Reboque	R\$ 1.500,00	2	R\$ 3.000,00	26%
3	Extintor de incêndio	R\$ 150,00	3	R\$ 450,00	4%
TOTAL:				R\$ 11.450,00	100%

Fonte: Elaboração do autor (2019)

4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

De acordo com o IBGE (2010), existem trinta e três mil quinhentos e vinte e seis domicílios em Santa Rita. Várzea Nova é considerado o maior distrito de Santa Rita com cerca de 1/3 da população.

A seguir é apresentado o orçamento de vendas para o ano de 2020, quando o Armazém do Gás iniciará suas atividades. É projetada a venda de 500 botijões por mês ou 1500 a cada trimestre. O preço de venda atual é de R\$ 65,00 por unidade e caso a meta seja realizada ao mês teríamos um recebimento de R\$ 32.500,00 e ao trimestre de R\$ 97.500,00.

Em uma análise anual é possível perceber que a soma dos semestres $1500 * 4$ dá o orçamento de vendas de 6000 botijões vendidos ao preço de R\$ 65,00 e a venda total chegaria a R\$ 390.000,00.

Quadro 3 - Orçamento de Vendas 1º Trimestre

Orçamento de Vendas - 2020 (Trimestre)					
	1º Trim.	2º Trim.	3º Trim.	4 Trim.	Total Anual
Orçamento de Vendas em Unidade	1500	1500	1500	1500	6000
Preço de Venda à vista R\$	65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00
<i>Venda Total:</i>	<i>R\$ 97.500,00</i>	<i>R\$ 97.500,00</i>	<i>R\$ 97.500,00</i>	<i>R\$ 97.500,00</i>	<i>R\$ 390.000,00</i>

Fonte: Elaboração do autor (2019)

No quadro 4 iremos acompanhar o orçamento para os cinco anos iniciais da empresa sob hipótese que o preço de venda à vista permaneça o mesmo. Nos dois anos iniciais da empresa é pretendido manter a quantidade de colaboradores, ou seja, o fundador, uma pessoa no administrativo e atendimento, e dois entregadores. Com essa equipe almejassem ter um faturamento de R\$390.000,00 ano, durante dois anos, já no terceiro ano, ou seja, em 2022 é desejável contratar mais um entregador e que o mesmo aumente as vendas em 200 botijões mês e 2.400 no ano, aumentando o faturamento para R\$ 546.000,00. No quarto ano o aumento de mais um entregador e o faturamento chega a R\$ 702.000,00 e permanece esse mesmo cenário no quinto ano.

Se comparado o faturamento do primeiro ano para o quinto ano de funcionamento da empresa é um crescimento de aproximadamente 80% no faturamento anual.

Quadro 4 - Orçamento de Vendas para 5 anos

Orçamento de Vendas - Para os próximos 5 ANOS					
	2020	2021	2022	2023	2024
Orçamento de Vendas em Unidade	6000	6000	8400	10800	10800
Preço de Venda à vista R\$	65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00
<i>Venda Total:</i>	<i>R\$ 390.000,00</i>	<i>R\$ 390.000,00</i>	<i>R\$ 546.000,00</i>	<i>R\$ 702.000,00</i>	<i>R\$ 702.000,00</i>

Fonte: Elaboração do autor, (2019)

4.2.1 Contas a receber

O botijão de gás, produto vendido pelo Armazém do Gás será ofertado à vista e no cartão em até 2 vezes, mas o preço no cartão tem um valor adicional para que se possa realizar o pedido de antecipação do valor parcelado e receba como se fosse à vista.

Dessa forma, inicialmente mesmo que seja parcelado no cartão será comparado como uma venda à vista, pois o recebimento é imediato quando solicitar a antecipação.

4.2.2 Fornecedores

O principal fornecedor do Armazém do Gás é a Liquigás, que fornece os produtos com pagamento à vista e em comodato, ou seja, não tenho necessidade de comprar botijões vazios para trocar com o fornecedor.

4.2.3 Estoques – cálculo da necessidade média de estoques

O estoque está totalmente ligado ao fornecedor e ao critério de classificação de armazenamento de GLP.

De acordo com a escolha do empresário Herbethon Victor, o Armazém do Gás será de classe II de acordo com a tabela abaixo:

Quadro 5 - Classificação das Áreas de Armazenamento

CLASSE	CAPACIDADE DE ARMAZENAMENTO KG DE GLP	CAPACIDADE DE ARMAZENAMENTO (EQUIVALENTE EM BOTTILHÕES CHEIOS COM 13KG DE GLP) *
I	Até 520	Até 40
II	Até 1.560	Até 120
III	Até 6.240	Até 480
IV	Até 12.480	Até 960
V	Até 24.960	Até 1.920
VI	Até 49.920	Até 3.840
VII	Até 99.840	Até 7.680
Especial	Mais de 99.840	Mais de 7. 680

* Apenas para referência. A capacidade de armazenamento deve sempre ser medida em quilogramas de GLP.

Fonte: Sindigas (2016)

Considerando o estoque máximo da empresa e a meta estabelecida por mês, o prazo médio de pedido do estoque é de 6 a 8 dias uma reposição de estoque.

4.2.4 Capital de Giro

O capital de giro inicial deve ser de R\$ 5.400,00, baseando no primeiro pedido de estoque de 120 unidade de acordo com a classe pré-estabelecida pelo fundador da empresa.

As próximas unidades de botijão a ser compradas serão com o giro do primeiro estoque vendido.

4.2.5 Caixa Mínimo

O caixa mínimo é a reserva total que o Armazém do Gás deverá ter a fim de cobrir todos os custos no primeiro mês de funcionamento. Os cálculos deste valor seguem a baixo:

Quadro 6 Caixa Mínimo

Caixa Mínimo	Valor
Custo Fixo Mensal	R\$ 2.855,00
Custo Variável Mensal	R\$ 3.000,00
Custo Total	R\$ 5.855,00
Custo Total Diário	R\$ 195,17
Caixa Mínimo (mês)	R\$ 5.855,00

Fonte: Elaboração do autor (2019)

Isso significa que, o Armazém do Gás deverá possuir uma reserva mínima de R\$ 5.855,00 para cobrir os custos do primeiro mês de funcionamento.

4.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

O Armazém do Gás será construído dentro de um terreno já plano e cimentado, sua estrutura será dentro de todas as normas da ANP respeitando os espaçamentos, corredores e limitações.

Para a estrutura pensada é necessário um investimento de R\$ 10.000,00 sendo R\$ 9.500,00 para reforma e R\$ 500,00 para despesas como transporte, ou aquisição de algum item para reforma do local, a seguir a imagem detalhada do local:

4.4 INVESTIMENTO TOTAL

De acordo com os subtotais de investimento necessário levantados anteriormente, o total geral de investimento do Armazém do Gás será de R\$ 16.956,44 aproximadamente, conforme a tabela 10:

Tabela 6 Investimento Total.

	Descrição do Investimento	Valor (R\$)	%
1	Investimento Fixo	R\$ 11.450,00	41,86%
2	Investimento Pré-operacional	R\$ 10.000,00	36,56%
3	Capital de Giro	R\$ 5.400,00	19,74%
4	Reserva para despesas diárias	R\$ 500,00	1,83%
Total (1+2+3+4):		R\$ 27.350,00	100%

Fonte: Elaboração do autor, (2019)

Do total investido, R\$ 10.000,00 será proveniente de recurso próprio do fundador e os outros R\$ 20.000,00 de capital de terceiros, empréstimo adquirido em convênio com iniciativas do governo para desenvolvimento de pequenos negócios.

4.5 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO

A depreciação foi considerada de acordo com os prazos estabelecidos pela Receita Federal. De acordo com a Instrução Normativa da Receita Federal (1998), o tempo de depreciação é de 25 anos a 4% ao ano para edificações, e 4 anos a 25% ao ano para motocicleta e reboque. Os valores estão descritos na tabela 11:

Tabela 7 Estimativa de custos com depreciação.

	Ativos fixos	Valor do bem	Vida Útil (anos)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
1	Obra / Reforma	R\$ 10.000,00	25	R\$ 400,00	R\$ 33,33
2	Motocicleta	R\$ 8.000,00	4	R\$ 2.000,00	R\$ 166,67
3	Carrocinha	R\$ 3.000,00	4	R\$ 750,00	R\$ 62,50
	Reboque				
Total (1+2+3):		R\$ 3.150,00		R\$ 262,50	

Fonte: Elaboração do autor, (2019)

4.6 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Esse levantamento foi realizado levando em conta gastos como água, energia, plano pós-pago de celular móvel, internet local para que seja possível atendimento com as redes sociais e realizar atividades administrativas cotidianas, além disso custo com aluguel do local que é um dos mais relevantes como podemos observar na tabela 12:

Tabela 8 Estimativa de custos fixos operacionais.

	Descrição	Custo Total Mensal (R\$)	%
1	Água	R\$ 60,00	1,04%
2	Energia Elétrica	R\$ 80,00	1,39%
3	Internet	R\$ 70,00	1,21%
4	Telefone	R\$ 105,00	1,82%
5	Material de limpeza	R\$ 20,00	0,35%
6	Material de escritório	R\$ 20,00	0,35%
7	Aluguel	R\$ 400,00	6,94%
8	Despesas diversas	R\$ 150,00	2,60%
9	Depreciação	R\$ 262,50	4,55%
10	Salário Colaborador	R\$ 1.100,00	19,07%
11	Salário Terceirizado	R\$ 3.000,00	52,02%
12	Combustível	R\$ 400,00	6,94%
13	Manut. Veículos	R\$ 100,00	1,73%
	Total:	R\$ 5.767,50	100,00%

Fonte: Elaboração do autor, (2019)

4.7 PROJEÇÃO DE RESULTADOS

A fim de realizar a projeção de resultados foram levantados os custos e despesas do Armazém do Gás, a seguir será apresentado a projeção de resultados do primeiro trimestre de operação da empresa;

Tabela 9 Projeção de resultados.

Descrição	R\$
Receita Total com Vendas	R\$ 97.500,00
(-) Custos com Vendas	R\$ 67.500,00
Receita Operacional Bruta	R\$ 30.000,00
(-) Despesas Administrativas	R\$ 60,00
(-) Despesas com vendas	R\$ 1.200,00
(-) Custos fixos totais	R\$ 16.305,00
Resultado Operacional	R\$ 12.435,00
(-) IRPJ	R\$ 480,00
Lucro Líquido	R\$ 11.955,00
(-) CSLL	R\$ 1.434,60
Lucro Real	R\$ 10.520,40

Fonte: Elaboração do autor, (2019)

De acordo com a projeção podemos ver que o resultado do primeiro trimestre do Armazém do Gás é de R\$ 12.435,00.

4.8 PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

Visando visualizar os resultados do Armazém do Gás de forma detalhada a fim de ter uma realidade aproximada anual da empresa será apresentado a seguir as projeções do fluxo de caixa dos anos de 2020, 2021, 2022 e 2023.

De acordo com Assaf Nato e Lima (2009), a Demonstração do Fluxo de Caixa além de revelar os pagamentos e recebimentos da empresa, também revela possíveis investimentos ou financiamentos. Diante disso, o Armazém do Gás terá o dever de procurar investimentos rentáveis, pois, como veremos um pouco mais a frente o lucro líquido da empresa é positivo e esse dinheiro deve ser devidamente investido na modalidade mais rentável e segura possível para organização.

Para Dornelas (2008), as informações repassadas da contabilidade sobre um fluxo de caixa são de grande relevância para o gerenciamento da empresa de forma eficaz, contribuindo assim para a elaboração de um plano financeiro.

Contribuindo com esse tema Biagio e Batocchio (2005) deixa claro a importância de estabelecer o registro formal das entradas e saídas do fluxo de caixa, com um sistema operacional de arquivamento dos registros.

O fundador da empresa, Herbethon Victor, no primeiro ano de funcionamento da empresa não receberá o pró-labore por decisão própria. De acordo com esse fluxo de caixa podemos notar que um depósito de gás é totalmente rentável.

4.8.1 Projeção de Fluxo de Caixa – 2020

Na projeção para o ano 2020 do Armazém do Gás, vemos que o Lucro Líquido do primeiro ano é de R\$ 45.158,94. Nesse primeiro ano é importante ressaltar algumas observações, primeiro que só a partir do mês de julho começa o pagamento de empréstimo bancário isso porque o programa Empreender PB dá um prazo de carência para o primeiro pagamento após o sexto mês. Outra observação é o pró-labore que não será retirado no primeiro ano de funcionamento, apenas no ano de 2021.

No fluxo de caixa na parte das saídas, é separado **salário colaborador e salário terceirizado**, isso acontece, pois, os entregadores de gás não terão vínculo empregatício. Cada entregador deverá abrir um MEI e prestar serviços de entrega, e a média de entrega será de R\$ 7,50 por botijão, supondo que cada entregador realize 200 entregas de botijão ao preço de R\$ 7,50 por entrega o salário chega a R\$ 1500,00 por entregador.

É considerado que em todos os meses de 2020 a empresa alcance a meta de venda de 500 botijões/mês e com isso temos o total de entrada de R\$ 32.500,00 ou $R\$ 65,00 * 500 = R\$ 32.500,00$. Nos valores de saída percebemos o pagamento do fornecedor que inicialmente é à vista e por isso esse pagamento todos os meses será de R\$ 22.500,00 ou $R\$ 45,00 * 500 = R\$ 22.500,00$.

No primeiro ano de funcionamento já será possível quitar o empréstimo feito no nascimento da empresa.

Tabela 10 - Projeção de fluxo de caixa - 2020.

ANO: 2020	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Vendas à vista	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00
Outras Entradas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DAS ENTRADAS	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00
SAÍDAS												
Fornecedor	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00
Pró-labore	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Empréstimo Bancário	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51
Água	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Energia Elétrica	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Internet	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Telefone	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00
Materia de limpeza	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Materia de escritório	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Aluguel	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Despesas diversas	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Depreciação	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Salário Colaborador	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
Salário Tercerizado	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Combustível	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Manut. Veículos	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
TOTAL DAS SAÍDAS	R\$ 28.355,00	R\$ 28.355,00	R\$ 28.355,00	R\$ 28.355,00	R\$ 28.355,00	R\$ 28.355,00	R\$ 29.118,51	R\$ 29.118,51	R\$ 29.118,51	R\$ 29.118,51	R\$ 29.118,51	R\$ 29.118,51
1. (ENTRADAS - SAÍDAS)	R\$ 4.145,00	R\$ 4.145,00	R\$ 4.145,00	R\$ 4.145,00	R\$ 4.145,00	R\$ 4.145,00	R\$ 3.381,49	R\$ 3.381,49	R\$ 3.381,49	R\$ 3.381,49	R\$ 3.381,49	R\$ 3.381,49
2. SALDO ANTERIOR	-	R\$ 4.145,00	R\$ 8.290,00	R\$ 12.435,00	R\$ 16.580,00	R\$ 20.725,00	R\$ 24.870,00	R\$ 28.251,49	R\$ 31.632,98	R\$ 35.014,47	R\$ 38.395,96	R\$ 41.777,45
3. SALDO ACUMULADO (1+2)	R\$ 4.145,00	R\$ 8.290,00	R\$ 12.435,00	R\$ 16.580,00	R\$ 20.725,00	R\$ 24.870,00	R\$ 28.251,49	R\$ 31.632,98	R\$ 35.014,47	R\$ 38.395,96	R\$ 41.777,45	R\$ 45.158,94
4. RECEITA TOTAL												R\$ 390.000,00
5. LUCRO LÍQUIDO												R\$ 45.158,94

Fonte: Elaboração do autor (2019)

4.8.2 Projeção de Fluxo de Caixa – 2021 e 2022

A projeção de 2021 sofreu uma redução no lucro líquido referente ao ano anterior, isso se deve ao pró-labore pago de janeiro a dezembro e que durante todo o período de 2021 houve o pagamento do empréstimo. O resultado de 2021 é um lucro líquido de quase R\$ 17.000,00, e aproximadamente R\$ 62.000,00 acumulando com o ano anterior.

Em 2022 temos algumas mudanças no fluxo de caixa principalmente no mês de janeiro que fecha negativo. A primeira observação que tem que ser feita é em relação ao aumento nas entradas da empresa, isso ocorre devido a contratação de um novo entregador e o aumento de 200 botijões de gás/mês, totalizando 700 botijões vendidos/mês.

No primeiro mês de 2022 (janeiro) teve um aumento de R\$ 4.000,00 em despesas diversas, que é referente à compra de uma nova motocicleta, e junto da compra temos modificações nos valores de depreciação com o aumento de R\$ 134,00, o combustível com o aumento de R\$200,00, e mais um salário de terceirizado que corresponde a um aumento de R\$ 1.500,00 o que totaliza R\$ 45.00,00 de salários para terceirizado.

Em dezembro de 2022 acaba o pagamento do empréstimo bancário que foi feito em 30 parcelas. Com o lucro líquido em 2022 de aproximadamente R\$ 38.000,00 e acumulando com os anos anteriores R\$ 99.286,70.

Tabela 11 - Projeção de fluxo de caixa - 2021.

ANO: 2021	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Vendas à vista	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00
Outras Entradas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DAS ENTRADAS	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00	R\$ 32.500,00
SAÍDAS												
Fornecedor	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00
Pró-labore	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Empréstimo Bancário	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51
Água	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Energia Elétrica	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Internet	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Telefone	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00	R\$ 105,00
Material de limpeza	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Material de escritório	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Aluguel	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Despesas diversas	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Depreciação	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Salário Colaborador	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
Salário Terceirizado	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Combustível	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Manut. Veículos	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
TOTAL DAS SAÍDAS	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51	R\$ 31.118,51
1. (ENTRADAS - SAÍDAS)	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49	R\$ 1.381,49
2. SALDO ANTERIOR	R\$ 45.158,94	R\$ 46.540,43	R\$ 47.921,92	R\$ 49.303,41	R\$ 50.684,90	R\$ 52.066,39	R\$ 53.447,88	R\$ 54.829,37	R\$ 56.210,86	R\$ 57.592,35	R\$ 58.973,84	R\$ 60.355,33
3. SALDO ACUMULADO (1+2)	R\$ 46.540,43	R\$ 47.921,92	R\$ 49.303,41	R\$ 50.684,90	R\$ 52.066,39	R\$ 53.447,88	R\$ 54.829,37	R\$ 56.210,86	R\$ 57.592,35	R\$ 58.973,84	R\$ 60.355,33	R\$ 61.736,82
4. RECEITA TOTAL												R\$ 390.000,00
5. LUCRO LÍQUIDO 2021 (SALDO ACUMULADO DE DEZEMBRO - SALDO ANTERIOR JANEIRO)												R\$ 16.577,88
6. LUCRO LÍQUIDO GERAL												R\$ 61.736,82

Fonte: Elaboração do autor (2019)

Tabela 12 - Projeção de fluxo de caixa - 2022.

ANO: 2022	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Vendas à vista	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00
Outras Entradas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DAS ENTRADAS	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 45.500,00
SAÍDAS												
Fornecedor	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00	R\$ 31.500,00
Pró-labore	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Empréstimo Bancário	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51	R\$ 763,51
Água	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Energia Elétrica	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Internet	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Telefone	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00
Material de limpeza	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Material de escritório	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Aluguel	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Despesas diversas	R\$ 4.150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Depreciação	R\$ 484,00	R\$ 484,00	R\$ 484,00	R\$ 484,00	R\$ 484,00	R\$ 484,00	R\$ 484,00	R\$ 484,00	R\$ 484,00	R\$ 484,00	R\$ 484,00	R\$ 484,00
Salário Colaborador	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
Salário Terceirizado	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
Combustível	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Manut. Veículos	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
TOTAL DAS SAÍDAS	R\$ 46.037,51	R\$ 42.037,51	R\$ 42.037,51	R\$ 42.037,51	R\$ 42.037,51	R\$ 42.037,51	R\$ 42.037,51	R\$ 42.037,51	R\$ 42.037,51	R\$ 42.037,51	R\$ 42.037,51	R\$ 42.037,51
1. (ENTRADAS - SAÍDAS)	-R\$ 537,51	R\$ 3.462,49	R\$ 3.462,49	R\$ 3.462,49	R\$ 3.462,49	R\$ 3.462,49	R\$ 3.462,49	R\$ 3.462,49	R\$ 3.462,49	R\$ 3.462,49	R\$ 3.462,49	R\$ 3.462,49
2. SALDO ANTERIOR	R\$ 61.736,82	R\$ 61.199,31	R\$ 64.661,80	R\$ 68.124,29	R\$ 71.586,78	R\$ 75.049,27	R\$ 78.511,76	R\$ 81.974,25	R\$ 85.436,74	R\$ 88.899,23	R\$ 92.361,72	R\$ 95.824,21
3. SALDO ACUMULADO (1+2)	R\$ 61.199,31	R\$ 64.661,80	R\$ 68.124,29	R\$ 71.586,78	R\$ 75.049,27	R\$ 78.511,76	R\$ 81.974,25	R\$ 85.436,74	R\$ 88.899,23	R\$ 92.361,72	R\$ 95.824,21	R\$ 99.286,70
4. RECEITA TOTAL												R\$ 546.000,00
5. LUCRO LÍQUIDO 2022 (SALDO ACUMULADO DE DEZEMBRO - SALDO ANTERIOR JANEIRO)												R\$ 37.549,88
6. LUCRO LÍQUIDO GERAL												R\$ 99.286,70

Fonte: Elaboração do autor (2019)

4.8.3 Projeção de Fluxo de Caixa – 2023

Na última projeção de fluxo de caixa, observamos a contratação de mais uma pessoa e por isso a compra de uma nova motocicleta e aumento nas despesas/custos. Em 2023 acontecerá a contratação de mais um entregador e essa é a pretensão do empresário, ficar com 4 entregadores e um atendente administrativo interno. Em 2023 o lucro líquido anual chega a quase R\$72.000,00. E acumulando com os anos anteriores chega a R\$170.970,70.

Tabela 13 - Projeção de fluxo de caixa - 2023

ANO: 2023	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Vendas à vista	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00
Outras Entradas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DAS ENTRADAS	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 58.500,00
SAÍDAS												
Fornecedor	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00	R\$ 40.500,00
Pr-labore	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Empréstimo Bancário	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Água	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Energia Elétrica	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Internet	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Telefone	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00
Material de limpeza	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Material de escritório	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Aluguel	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Despesas diversas	R\$ 4.150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Depreciação	R\$ 618,00	R\$ 618,00	R\$ 618,00	R\$ 618,00	R\$ 618,00	R\$ 618,00	R\$ 618,00	R\$ 618,00	R\$ 618,00	R\$ 618,00	R\$ 618,00	R\$ 618,00
Salário Colaborador	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
Salário Tercetizado	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Combustível	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Manut. Veículos	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
TOTAL DAS SAÍDAS	R\$ 56.193,00	R\$ 52.193,00	R\$ 52.193,00	R\$ 52.193,00	R\$ 52.193,00	R\$ 52.193,00	R\$ 52.193,00	R\$ 52.193,00	R\$ 52.193,00	R\$ 52.193,00	R\$ 52.193,00	R\$ 52.193,00
1. (ENTRADAS - SAÍDAS)	R\$ 2.307,00	R\$ 6.307,00	R\$ 6.307,00	R\$ 6.307,00	R\$ 6.307,00	R\$ 6.307,00	R\$ 6.307,00	R\$ 6.307,00	R\$ 6.307,00	R\$ 6.307,00	R\$ 6.307,00	R\$ 6.307,00
2. SALDO ANTERIOR	R\$ 99.286,70	R\$ 101.593,70	R\$ 107.900,70	R\$ 114.207,70	R\$ 120.514,70	R\$ 126.821,70	R\$ 133.128,70	R\$ 139.435,70	R\$ 145.742,70	R\$ 152.049,70	R\$ 158.356,70	R\$ 164.663,70
3. SALDO ACUMULADO (1+2)	R\$ 101.593,70	R\$ 107.900,70	R\$ 114.207,70	R\$ 120.514,70	R\$ 126.821,70	R\$ 133.128,70	R\$ 139.435,70	R\$ 145.742,70	R\$ 152.049,70	R\$ 158.356,70	R\$ 164.663,70	R\$ 170.970,70
4. RECEITA TOTAL												R\$ 702.000,00
5. LUCRO LÍQUIDO 2023 (SALDO ACUMULADO DE DEZEMBRO - SALDO ANTERIOR (JANEIRO))												R\$ 71.684,00
6. LUCRO LÍQUIDO GERAL												R\$ 170.970,70

, Fonte: Elaboração do autor (2019)

4.9 INDICADORES DE VIABILIDADE

4.9.1 Ponto de Equilíbrio

Visando verificar quanto a empresa irá precisar para pagar todos os seus custos no primeiro ano de funcionamento precisamos calcular o ponto de equilíbrio. Para calcular o ponto de equilíbrio do Armazém do Gás, será considerado o ano inicial de funcionamento. Logo teremos os seguintes cálculos:

$$\text{IMC (índice de margem de contribuição)} = \frac{\text{Receita total} - \text{Custo variável total}}{\text{Receita Total}}$$

Ou seja:

$$\text{IMC} = \frac{\text{R\$ } 390.000,00 - \text{R\$ } 270.000,00}{\text{R\$ } 390.000,00} = 0,31$$

Agora podemos calcular o ponto de equilíbrio:

$$\text{PE} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{MC}}$$

Logo,

$$\text{PE} = \frac{\text{R\$ } 74.841,06}{0,31} = \text{R\$ } 241.422,77$$

Então para que o primeiro ano de funcionamento do Armazém do Gás chegue ao ponto de equilíbrio, ela deve ter uma receita total de R\$ 241.422,77.

4.9.2 Lucratividade

Esse indicador mede o lucro líquido em relação às vendas. Se a empresa possui uma boa lucratividade, ela apresenta uma maior capacidade de competir por poder ter mais investimentos em divulgação ou melhoria no seu *mix* de produtos:

- 2020

No período de 2018 a 2019, estimamos um lucro líquido de R\$ 45.158,94 e uma receita total de R\$ 390.000,00. Logo, a lucratividade ocorre da seguinte forma:

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100, \text{ logo: } \frac{45.158,94}{390.000,00} \times 100 = 11,58\%$$

4.9.3 Rentabilidade

Para saber a atratividade do negócio ou saber o tempo de retorno do capital investido calculamos o indicador de rentabilidade.

- 2020

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{lucro líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{45.158,94}{30.000,00} \times 100 = 150,51\%$$

Com isso vemos que a rentabilidade do negócio é satisfatória, e no primeiro ano já é recuperado seu investimento total.

4.9.4 Prazo de Retorno do Investimento

Para calcularmos o prazo de retorno do investimento do Armazém do Gás, consideraremos o lucro líquido acumulado do primeiro ano de atividade.

$$\text{PRI} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro líquido}} = \frac{30.000,00}{45.158,94} = 6,64 \text{ meses}$$

Isso quer dizer que o prazo de retorno do investimento é de apenas 6,64 meses. Apenas com 7 meses de atuação o Armazém do Gás já recupera o seu investimento inicial.

5 PLANO OPERACIONAL

Buscando melhor visualização do Armazém do Gás foi feito uma planta baixa para entender como funcionará o local.

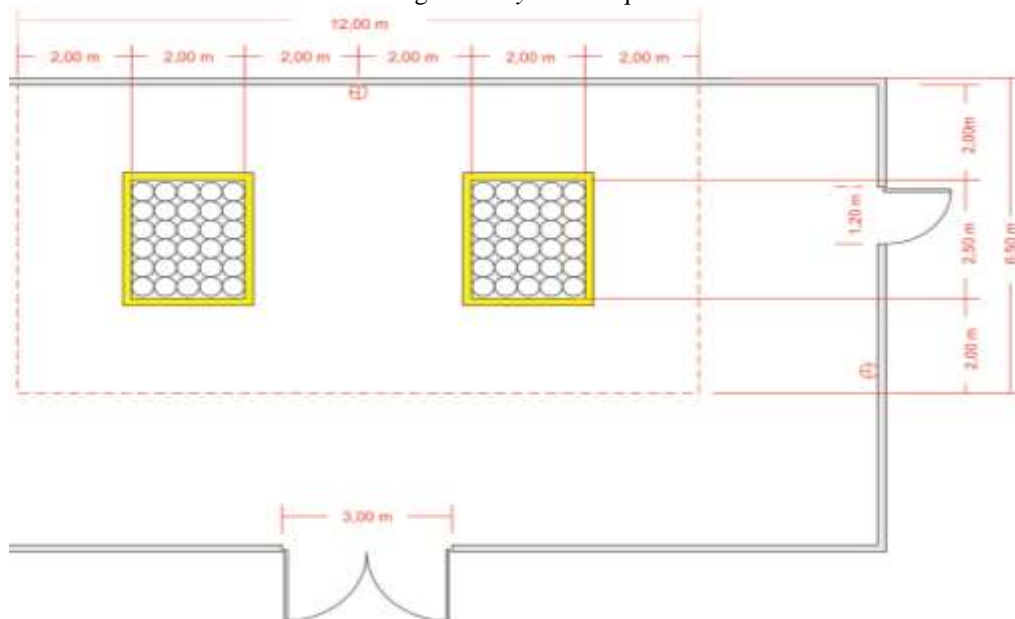
Figura 4 - *Layout* Escritório.



Fonte: Elaboração do autor (2019)

A área de escritório com 17m² construído será composta por dois postos de trabalho onde funcionará a parte administrativa, com banheiro e um pequeno espaço para copa.

Figura 5 Layout Estoque



Fonte: Elaboração do autor, (2019)

Com essa planta baixa da parte externa sendo o local de armazenamento dos botijões, quero ressaltar alguns detalhes de como funciona a dinâmica dessa área. Os botijões vazios e cheios têm que está separado, e por isso temos dois locais para pôr esse produto. Quando a distribuidora chegar com algum pedido feito pelo Armazém do Gás, ela irá colocar seu caminhão de ré pelo portão de 3m até ficar rente aos botijões vazios e cheios e aconteça a carga e descarga. Do lado direito ficará os botijões cheios por estar mais próximo do portão de 1,2m onde o cliente poderá retirar seu botijão.

Todas as marcações feitas do botijão para parede estão de acordo com o que diz as normas da ANP.

6 CONCLUSÃO

O Plano de Negócio possibilitou uma análise da organização de forma que pode se minimizar os riscos e possíveis erros. Um documento como este contribui de forma impar para empresários e investidores, evitando o fracasso e oportunizando novas ideias e uma visão geral da empresa.

Em grandes cidades vemos uma mudança de consumo do GLP P-13 para cilindros de gás que só são abastecidos por distribuidoras e assim diminuindo a quantidade de consumidores do P-13. Mesmo com essa mudança cidades de como Santa Rita –PB que possuem poucos prédios com gás encanado tem a maioria de sua população consumindo o gás de cozinha, atendendo desde classes sociais de renda elevada até a classe social de menor renda, tornando-se um negócio promissor

No Brasil, um país com mais de 200 milhões de pessoas, o gás de cozinha sendo um item de primeira necessidade, o botijão de gás ainda precisa encontrar os clientes que ainda usam fogo a lenha, carvão, ou querosene, sabendo que isso depende da melhoria da economia do país o Armazém do Gás começou a se preparar a partir desse Plano de Negócio para atender esses novos clientes que ainda estão para chegar.

Ter uma auto-análise sem ser parcial de um negócio é uma tarefa muito difícil, mas é essencial para ter uma base de informações forte e assim olhar a empresa como um todo, desde o atendimento ao cliente, aos padrões de fardamento, ao melhor local a ser escolhido, a escolha dos colaboradores e tudo o que envolve a organização.

O Armazém do Gás agora tem por dever procurar encantar seus clientes com seus valores, e com esse plano de negócio saber os pontos positivos e negativos da empresa e sempre que necessário refazer o Plano de Negócio para melhorar.

Para finalizar, esse Plano de Negócio buscou verificar a viabilidade para a abertura do Armazém do Gás na cidade de Santa Rita-PB. Após toda a análise do documento o autor considera que há uma viabilidade satisfatória para a abertura do empreendimento com base principalmente nos indicadores financeiros que mostram pontos positivos como **o prazo de retorno do investimento** que acontece com menos de sete meses de funcionamento, além do indicador de **rentabilidade** que resultou em 150,51% no primeiro ano da empresa. Outro ponto importante é o lucro bruto por cada unidade vendida, o custo unitário é de R\$ 45,00 e a venda é R\$ 65,00 chegando a 45% o lucro bruto.

O empreendimento demonstra potencial econômico, sendo possível chegar a bons resultados financeiros com uma receita bruta de R\$ 390.000,00 e um lucro líquido de aproximadamente R\$ 45.000,00 no primeiro ano da organização.

REFERÊNCIAS

- ANP. **Anuário Estatístico Brasileiro do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis 2018**. Disponível em <http://www.anp.gov.br/publicacoes/anuario-estatistico/anuario-estatistico-2018>. Acessado em: 01 de agosto de 2019.
- ANP. **Evolução do preço de GLP Paraíba - 2019**. Disponível em <http://www.anp.gov.br/arquivos/atuacao/pdc/pr/pcc/201906-margens-P13-grafico.pdf>. Acessado em: 01 de agosto de 2019
- ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. **Curso de administração financeira**. São Paulo: SP: Atlas, 2009.
- BIAGIO, L. A.; BATOCCHIO, A. **Plano de negócios**: estratégia para micro e pequenas empresas. Barueri, SP: Manole, 2005.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 3. ed. Rio de Janeiro - RJ: Elsevier, 2008.
- IBGE. **Censo**: Amostra – Domicílios. Disponível em <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pb/santa-rita/pesquisa/23/47427?detalhes=true>. Acessado em: 14 de setembro de 2019
- LIQUIGAS, **P13 - Botijão de 13Kg**. Disponível em encurtador.com.br/hzDN9. Acessado em: 02 de agosto de 2019.
- MATTAR, F. N. **Administração de varejo**. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2011.
- PARENTE, J.; BARKI, E. **Varejo no Brasil**: gestão e estratégia. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- RECEITA FEDERAL, **Instrução Normativa SRF nº 162, de 31 de dezembro de 1998** Disponível em <http://www.normaslegais.com.br/legislacao/anexo1-in-srf-162-1998.htm> acessado em: 02 de setembro de 2019.
- SEBRAE NACIONAL. Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, 2019. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei.03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 17 de agosto de 2019.
- SINDIGÁS. Histórico, 2019 Disponível em http://www.sindigas.org.br/novosite/?page_id=2968. Acesso em: 15 de agosto de 2019.

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA

1. Há quanto tempo atua/trabalha no mercado de depósito de gás?
2. Com qual marca de gás que vocês trabalham?
3. Qual o prazo médio de reabastecimento do estoque de gás?
4. Quais os produtos são vendidos no estabelecimento? Oferece algum tipo de serviço?
5. Como você vê o mercado de depósito de gás na atualidade?
6. Qual o horário de funcionamento do depósito e qual a hora que mais vende?
7. Qual a maior dificuldade de que você consegue enxergar nesse ramo?
8. Existe algum padrão de roupa, de como atender o cliente pelo telefone e presencial?
9. Qual o conselho você daria para quem fosse começar a revender gás de cozinha hoje?